UAゼンセン 政策ニュース
NEWS LETTER
No. 138
2023. 12. 14
発行所 ＵＡゼンセン 〒102-8273 東京都千代田区九段南４－８－16 発行人
TEL ０３－３２８８－３７１０ URL https://www.uazensen.jp/ 西 尾 多 聞

政府が「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を公表

～発注者・受注者の双方が１２の行動指針に沿って労務費の転嫁に向けた取り組みを～

11月29日、政府（内閣官房と公正取引委員会）は「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を公表した。２０２３労働条件闘争での大幅な賃上げにもかかわらず、日本全体では実質賃金の低下が続いている。物価上昇を上回る持続的な賃上げを実現するには、原材料やエネルギーコストの転嫁に比べて遅れている労務費の価格転嫁を適切に進め、雇用の７割を占める中小企業が賃上げ原資を確保できる取引環境の整備が重要である。本指針は、その環境整備に向けて、発注者・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動を１２の行動指針として取りまとめたものである。

ＵＡゼンセンは、適切な価格転嫁をサプライチェーン全体で定着させ、物価高に負けない賃上げを通じてデフレ脱却と経済の好循環を実現するため、本指針の周知・活用を促すべく、2024年２月５日に「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に関わる労使セミナーを開催する。また、政府や自治体、業界団体に本指針の実効性のある周知を求める要請活動を実施するとともに、国民が商品やサービスを価値に見合った価格で購入するよう意識醸成や世論喚起を行う。加盟組合も、本指針について、発注側・受注側双方で経営者と情報共有する必要がある。特に受注側の加盟組合においては、経営者に対し発注先へ価格交渉を確実に申し入れるよう要請する取り組みも重要である。持続的な賃上げの社会的機運向上に向けて、ＵＡゼンセン全体で取り組みを進めていく。

【 本指針のポイント 】

- 本指針は、大企業、中小企業、自治体との公契約、フリーランスや個人事業主など、企業規模や業種等に関わらず、「価格転嫁に関する事業主すべて」が対象となる。
- １２の行動に沿わない行為により、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会が独占禁止法及び下請け代金法に基づき厳正に対処することが明記されている。一方で、すべての行動を適切に採っている場合には、取引条件の設定に当たり取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法及び下請け代金法上の問題は生じないと考えられる。
- 公正取引委員会は、労務費の価格転嫁の協議に応じない事業者に関する情報を匿名で提供できるフォームについて整備を進めており、提供された情報は、公正取引委員会が各種調査で活用する予定。
- 労務費の価格転嫁の交渉の進め方がわからない事業者向けに、政府は申込み書式のテンプレートを提供している他、相談窓口を設置している。
- 指針の実効性を高めるには、広く確実に発注者・受注者双方の経営者や調達担当者・納入担当者など現場への指針の周知と理解が重要。政府は、各省庁・産業界・労働界等の協力を得て、価格転嫁が進んでいない業種を中心に、指針の周知活動を実施する予定。
- 指針記載のデータは、公正取引委員会が40業種を対象とした特別調査に基づくため、すべての業種がデータに含まれていないことに留意する必要がある。

（別添）１２の行動指針と解説

以上

（担当：政策政治局　岩村）

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」
【１２の行動指針と解説 】

本別紙は、本指針をまとめた要約版である。
（注）・【解説】は、公正取引委員会からのレクも踏まえ、ＵＡゼンセンとしてまとめたもの。
・【留意】は、特に労務費について、独占禁止法及び下請け代金法上問題となり得る事項。
・各指針における取組の好事例は、指針本紙をご確認ください。

1. 発注者として採るべき行動

(1) 本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

【 解 説 】交渉担当者目線では、労務費上昇分の価格転嫁を認めないことが、発注者の短期的利益（コスト増の回避）につながり、それが業績評価となることから価格転嫁が進みづらい。そのため、経営トップの理解と責任の下で取り組むことが重要。また、発注者・受注者双方において、労務費上昇分は自社の生産性や効率性向上により吸収すべき問題との考え方が根付いており、また取組方針が社内に留まっている限りは、受注者側からの協議要請は困難であるため、取組方針を社内外に公表することが重要。

(2) 発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて１年に１回や半年に１回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

【 解 説 】多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況を踏まえると、積極的に発注者からそのような協議の場を設けることが、円滑な価格転嫁を進める観点から有効かつ適切である。
【 留 意 】協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく 価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

(3) 説明・資料を求める場合には公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

【 解 説 】発注者が過度に詳細な理由の説明や根拠資料を求めたり、受注者のコスト構造が明らかになる内部情報に係る説明や根拠資料の提出を求めた結果、受注者が転嫁要請を断念するケースもある。発注者は、受注者から公表資料に基づいて提示された額を合理的なものと尊重し、仮に満額受け入れしない場合には、その根拠や合理的な理由の説明が求められる。
【 留 意 】公表資料に加えて詳細や内部情報の要求は、受注先によっては実質的な価格転嫁に係る協議の要請拒否と評価され得る。追加資料が示されないことにより明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

(4) サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

【 解 説 】発注者は、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、受注者からの要請額の妥当性を判断することが求められる。
【 留 意 】受注者が直接の取引先から労務費の転嫁を求められ、当該取引先との取引価格を引き上げるために発注者に対して協議を求めたにもかかわらず、明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

(5) 要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

【 解 説 】そもそも労務費も原材料価格やエネルギーコストと同じく適切に価格に反映させるべきコストであり、受注者から労務費の上昇を理由とした取引価格の引上げを求められた場合も協議のテーブルにつくことが求められる。
【 留 意 】受注者から協議要請を受けた際に、労務費の上昇分の価格転嫁に関するという理由で協議のテーブルにつかないことにより、明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

(6) 必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

【 解 説 】労務費を理由とした取引価格の引上げについては、発注者が納得して受け入れられる具体的な理由や要請額の算定方法が分からないという受注者もいる。一方、発注者は、多くの取引先を有し、労務費を理由とした取引価格の引上げについて多くの情報を有していると考えられる。発注者は、必要に応じて算定方法の例をアドバイスするなど 受注者に寄り添った対応が求められる。
【 留 意 】発注者が特定の算定式やフォーマットを示し、それ以外の算定式やフォーマットに基づく労務費の転嫁を受け入れないことにより、明示的に協議することなく一方的に通常の価格より著しく低い単価を定めることは、 独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

2.　受注者側として採るべき行動/求められる行動

(1) 相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなど、積極的に情報収集して交渉に臨むこと。

【 解 説 】労務費の上昇を理由とする価格転嫁の交渉について、 受注者としてどのように臨めばよいか戸惑う場合、国・地方公共団体や中小企業の支援機関などで価格転嫁に関する相談窓口を設置しているところ、受注者はこれらの相談窓口を活用して積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。
【 相談窓口の例 】国（地方経済産業局）、地方公共団体（産業振興センター等）、価格転嫁サポート窓口（全国４７都道府県のよろず支援拠点に設置）、下請けかけこみ寺、商工会議所・商工会

(2) 根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

【 解 説 】受注者の自主的な判断で自社の労務費の状況を発注者に示すことを否定するものではないが、労務費を含めた自社のコスト構造を発注者に開示することにより 、逆に発注者からコストを査定され原価低減を求められる可能性が懸念される。従って、何らかの根拠資料を示す必要がある場合には、関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる公表資料を用いるべきである。なお、事業者団体が作成した業界の窮状を訴える文書を労務費の転嫁の価格交渉で用い、取組がうまくいった事例も報告されている。
【 公表資料の例 】①都道府県別の最低賃金やその上昇率、②春季労使交渉の妥結額やその上昇率、③（国土交通省）公共工事設計労務単価における関連職種の単価やその上昇率、④一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃、⑤毎月勤労統計調査の賃金指数、給与額やその上昇率、⑥（総務省）消費者物価指数、⑦ハローワークの求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金。

(3) 値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて１年に１回や半年に１回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

【 解 説 】受注者からも労務費の転嫁の交渉を定期的な協議の場を活用して積極的に行っていくべきである。契約上、取引価格を定期的に見直すことになっていない場合でも、価格交渉を申し出やすい以下のようなタイミングを捉えて、積極的に労務費の転嫁の交渉を行っていくべきである。
①発注者の会計年度に合わせて（発注者が翌年度の予算を策定する前）、②定期の価格改定や契約更新に合わせて、③最低賃金の引上げ幅の方向性が判明した後、④国土交通省が公表している公共工事設計労務単価の改訂後、⑤年に１回の発注者との生産性向上の会議を利用、⑥季節商品の棚替え時の商品のプレゼンの機会を利用、⑦発注者の業務の繁忙期

(4) 発注者から価格を提示されるのを待たずに 自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

【 解 説 】発注者から提示される価格は受注者にとって希望の価格となるとは限らない。多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、発注者から先に価格を提示されてしまえば、その価格以上の額を要請すること、また、交渉によりその要請額を実現することは非常に困難と考えられる。そのため、受注者は、発注者からの提示を待つことなく、関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる 公表資料などを用いて自社が希望する価格を自ら発注者に提示すべき。
【 発注者への要請額の設定方法の例 】①公表資料における指標の変動とリンク、②実際に増加したコスト又は発生が予想されるコストの積み上げ、③先に必要となる要請額を設定（その上でその根拠となる情報を集める）、④自社の発注先やその先の取引先における労務費を考慮

3. 発注者・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動

(1) 定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

【 解 説 】発注者としては、これまでに行ってきた受注者との定期的な会合を利用して受注者のコストアップの状況を把握するなど、受注者との間で定期的にコミュニケーションをとるスキームを用意し、受注者が置かれている状況を日頃から把握するように努めることが求められる。受注者としても、日頃から積極的に発注者とコミュニケーションをとり、価格転嫁のことを含めて何でも相談もしやすい関係を構築することが求められる。

(2) 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

【 解 説 】価格交渉を行う都度、協議内容を記録し、発注者・受注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つ 。また、発注者・受注者ともに人事異動が発生することから、記録を作成することにより、次回以降の交渉をスムーズに開始できる。

（参考ＵＲＬ）公正取引委員会「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の公表について
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129_roumuhitenka.html